

证券代码：300453

证券简称：三鑫医疗

江西三鑫医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250411

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	相聚资本、华夏基金、华夏久盈、天弘基金
时间	2025年4月11日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书 刘明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、简要介绍公司主营业务等基本情况</p> <p>公司董事、副总裁、董事会秘书刘明先生简要介绍了公司主要业务及 2024 年度经营情况。</p> <p>公司保持一贯稳健的发展态势，2024 年实现营业收入 150,043.84 万元，较上年同期增长 15.41%；实现归属于上市公司股东的净利润为 22,740.41 万元，较上年同期增长 10.05%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 20,986.92 万元，较上年同期增长 16.02%。公司业务主要体现在以下几大领域：</p> <p>血液净化类：2024 年，血液净化类产品实现营业收入 121,700.93 万元，比上年同期增长 28.20%，该类产品营业收入占公司总收入的比重为 81.11%。</p> <p>给药器具类：2024 年，给药器具类产品实现营业收入 18,979.82 万元，比上年同期下降 18.87%，该类产品营业收入占公司总收入的比重为 12.65%。</p> <p>心胸外科类：2024 年，心胸外科类产品实现营业收入 7,257.15 万元，</p>

比上年同期增长 2.81%，该产品营业收入占公司总收入的比重为 4.84%。

其他类：2024 年，其他业务实现营业收入 2,105.94 万元，该类业务营业收入占公司总收入的比重为 1.40%。

二、互动交流环节

问：近期关税政策对公司的影响？

答：从出口方面看，公司的海外市场主要聚焦在东南亚、南美洲、非洲等新兴市场，2024 年公司在美国市场的销售收入占公司总营收的比重仅为 0.43%，出口美国市场的业务极少。从进口方面看，公司 2024 年未从美国直接进口产品。相关政策对公司的生产经营无直接影响。

问：公司海外业务情况？

答：公司 2024 年实现营业收入 150,043.84 万元，同比增长 15.41%，其中，海外业务实现营业收入 27,412.03 万元，同比增长 39.70%。从产品端看，公司优势产品血液透析器、血液透析管路、血液透析设备经营业绩快速增长，2024 年海外业务收入中血液净化产品收入同比增长 67%，其中，血液透析耗材收入同比增长超过 50%，血液透析设备收入同比增长超过 100%。从市场端看，公司成功完成在印度尼西亚、秘鲁、墨西哥等国家的注册，并加速推进俄罗斯、土耳其等市场的认证进程。通过搭建全球自主持证体系，公司将进一步强化血液净化业务国际市场布局，持续提升全球竞争力，为品牌全球化奠定坚实基础。

问：公司股东回报规划？

答：公司坚持实施稳健的利润分配政策，重视对广大投资者的长期和可持续回报，积极通过现金分红等方式回馈广大投资者的信任，与股东共享公司发展成果。自上市以来，公司每个年度均实施了现金分红，2024 年还首次实施了中期现金分红，目前累计现金分红 11 次（含董事会已通过的 2024 年度利润分配预案，下同），送红股和（或）以资本公积转增股本 4 次，累计现金分红金额 4.95 亿元（含税），为公司 IPO 募集资金净额的 2.15 倍。其中，近三年累计现金分红金额 2.93 亿元（含税），为近三年年均归母净利润的 1.42 倍，为广大投资者带来了持续、稳定的投资回报。未来，公司将继续努力做好生产经营，提升公司经营业绩，

积极回报广大投资者。

问：集采执行的影响及公司的应对策略？

答：政策方面，今年的《政府工作报告》明确提出“优化集采政策，强化质量评估和监管”，政策重心从“扩面降价”转向“稳价提质”，通过动态调整中选规则，确保降价不降质，推动行业向规范化、可持续发展方向。从最新的集采动向和政策实践来看，公司集采产品价格已处于较低水平，未来价格进一步下降的空间相对有限，但对产品供应能力和质量有更高要求，行业头部企业获得更大优势。

产品方面，公司在集采范围内主要产品均中标，在获得约定采购量的同时，具备参与待分配采购量的分配资格，且主要产品中选价格具备明显优势。在2024年集采规则中，首次将血液透析器国产企业与进口企业安排同组招标，消除此前血液透析器分组招标的壁垒，国产血液透析器竞争优势凸显，加速了血液透析器的国产替代步伐。

从地区来看，自2019年部分省份首次开展透析器、透析液等血透产品的区域性集采，到2024年落地执行的“二十三省”血液透析耗材联盟集采和“京津冀3+N”血液透析耗材联盟集采，集采范围已基本实现全国覆盖。

集采中标等医保控费策略倒逼企业优化供应链和产品线，有助于头部企业通过“以价换量”进一步快速增加市场份额，充分发挥规模效应，夯实其稳固的行业地位。

公司的主要应对措施包括：（1）充分研究集采政策与行业发展格局，制定更加科学、灵活、精准的报价体系，增加集采中选约定采购量和二次分配量，实现更好的规模效益；（2）内部持续开展成本“挖潜”，不断降低产品生产成本，维持相对稳定、合理的利润水平；（3）继续开展新产品研究开发和现有产品迭代升级，切实解决临床痛点，增强患者受益和用户黏性。

问：公司产能扩张情况？

答：公司紧贴市场需求，在江西、云南、黑龙江、宁波等生产基地基础上进一步组建四川生产基地、扩建江西研发生产基地，新增的两大

生产基地（四川基地、江西新基地一期）2024 年内均已顺利通过验收并取得生产许可。

四川威力生作为公司在西部发展战略布局中的关键支点，已拥有一次性使用血液透析器（干膜）、血液透析浓缩液、血液透析粉、一次性使用血液透析管路、透析机消毒液、一次性使用血液透析器（湿膜，高通/非高通）等血液透析系列产品注册证，产能逐步释放，为公司在西部市场的深耕奠定了坚实基础。

江西南昌血液透析系列产品研发生产基地项目（一期），已于 2024 年完成 1#车间透析膜纺丝、透析器组装线的投产使用，并重新规划江西基地血液透析浓缩液产能布局，将集中建设 3000 万人份的血液透析浓缩液产线，构成规模庞大的血液透析浓缩液基地，进一步夯实公司在行业内的领先地位。该基地全面投产后将进一步扩充公司血液透析系列产品产能，能更好地满足持续增长的市场需求并扩大产品规模经济效应。

问：公司血管介入产品情况？

答：公司血管介入产品围绕透析患者自体动静脉内瘘布局，内瘘是血液透析治疗中重要的血流通道，是终末期肾病患者维持长期透析所必需依赖的基础，被称为透析患者的“生命线”。公司围绕内瘘保护深度布局血管通路研究和血管介入产品开发，成果显著，已取得一次性使用透析用留置针、PTA 高压球囊扩张导管、导管鞘组等多项医疗器械注册证。

其中，公司自主研发的一次性使用透析用留置针为国产品牌第一张注册证，具有很好的市场先发优势，打破了进口产品在国内的完全垄断局面。该产品参加了“二十三省”血液透析耗材联盟集采和“京津冀 3+N”血液透析耗材联盟集采，公司获得第一名中选资格，价格相较于同类进口产品具有显著优势，且该产品对保护患者内瘘、提升患者透析安全性和体验感作用确切，受到市场欢迎和好评。但由于全国范围对该产品的医保报销政策尚在逐步覆盖完善，以及受临床使用习惯、穿刺操作技能转换等因素影响，该产品在临床大面积取代传统的内瘘针（钢针）应用还需要一定时间。公司将继续坚定地推进该产品的市场拓展和临床应用，一方面通过持续研发创新，实现透析用留置针的迭代升级，不断解决临

床痛点问题、优化医护穿刺相关操作，更好地满足临床和患者需求；另一方面通过持续优化工艺和降低成本，积极响应配合医保和集采政策，切实减轻医保压力和社会经济负担，推动产品的更广泛使用。

PTA 高压球囊扩张导管作为具有广阔的替代进口空间的产品，该产品的上市有望进一步加快国产替代步伐，普惠广大透析患者。近期，公司 PTA 高压球囊扩张导管已中选 27 省联盟外周血管介入导引通路等 4 种医用耗材集中带量采购项目，有望通过集采快速实现“以价换量”，带来市场新突破。

问：公司湿膜透析器产品情况？

答：2024 年，公司自主研发的一次性使用血液透析器（湿膜、高通/非高通系列）产品取得医疗器械注册证，为国产品牌第一张注册证，该产品已取得国家医保耗材的分类编码，其以先进的透析膜湿化填充工艺和更加优异的生物相容性，在提升患者的透析体验和生存质量的同时，提升医护人员操作的便利性，受到市场的欢迎。公司将按照国家医保相关政策，持续加大湿膜透析器的市场开拓力度，加快推动血液透析器的国产替代进程。

问：血液透析行业情况？

答：血液透析市场空间广阔，市场需求将保持良好的稳定增长趋势。首先，根据弗若斯特沙利文数据，终末期肾病患者基数大且数量不断增加，而血液透析作为终末期肾病患者使用最广泛的治疗方式，其市场需求具备显著刚性特征，且将随着患者数量的增加而保持稳步增长。其次，2025 年 2 月，国家卫健委办公厅发布《关于实施 2025 年卫生健康系统为民服务实事项的通知》，要求常住人口超过 10 万的县均能提供血液透析服务，根据国家卫健委前期掌握的情况，目前全国有 72 个常住人口超过 10 万的县，公立综合县医院还不具备血液透析服务能力。伴随血透服务的持续完善以及国家政策的扶持，血液透析的市场空间将进一步打开。第三，根据国家肾脏病医疗质量控制中心统计的数据，我国存量透析治疗需求仍未被充分满足，终末期肾病患者透析治疗率约 30%，整体仍然处于相对较低水平，存在进一步提升的空间。第四，根据中国医

	<p>师协会肾脏内科医师分会 2024 年学术年会数据，截至 2023 年底，我国血液透析患者的平均透析龄达 53.8 个月，相比 2011 年增加了 22 个月；透析龄超过 5 年的患者数量比例为 33.4%，超过 10 年的患者数量比例为 10.2%，血液透析患者的透析龄明显增长。</p> <p>未来，随着血液透析治疗技术的不断进步和血液透析服务的持续完善，血液透析产业空间将进一步扩展。</p> <p>问：公司给药器具类业务情况？</p> <p>答：随着人口老龄化加剧、慢性病患者数量持续上升及医疗技术的不断进步，临床对给药器具在安全性、便捷性、精确性等方面的要求日益提高。公司将紧跟市场需求，持续对给药器具产品迭代升级。在材料优化、功能升级、精准给药等方向持续突破，推出精密过滤输液、避光输液、安全注射、医用无针注射等多款功能性新型产品，推动给药器具产品在安全、精确、便捷等方面转型升级。</p> <p>问：公司心胸外科类业务情况？</p> <p>答：公司控股子公司宁波菲拉尔主要从事心脏外科体外循环耗材的研发、生产与销售，在其所处的心脏外科体外循环耗材领域处于行业龙头地位，市场份额行业领先。宁波菲拉尔产品主要应用于心脏外科体外循环手术过程，特别是需要打开心脏进行操作的的心脏外科手术（心内直视术），主要产品包括人工心肺机体外循环管道包、一次性使用血液微栓过滤器、一次性使用贮血滤血器、一次性使用心脏冷停搏液灌注器、一次性使用心肺转流血路接头等。宁波菲拉尔的主要产品覆盖全国 400 多家开展了心脏外科体外循环手术的三甲医院，2024 年心胸外科类产品实现营业收入 7,257.15 万元，比上年同期增长 2.81%，该产品占公司总收入的比重为 4.84%。</p>
附件材料	无
日期	2025 年 4 月 11 日